Bio Clips+

Vol. 6, N° 1 *Juin 2003*

L'INDUSTRIE DES ALIMENTS ET BOISSONS : UN STABILISATEUR ÉCONOMIQUE

Compte tenu de son lien étroit avec le secteur primaire et de son besoin intense en main-d'œuvre, l'industrie de la transformation alimentaire constitue un moteur clé de développement et de croissance économiques. Or, cette industrie, comme bien d'autres d'ailleurs, dépend, en bonne partie, de plusieurs paramètres exogènes tels que les récessions, les coûts de l'énergie, les nouvelles ententes commerciales, le taux de change, le phénomène de la mondialisation, les nouvelles technologies de pointe et de communication ainsi que des changements dans les préférences des consommateurs d'ici et d'ailleurs.

C'est dans cette optique que s'inscrit la présente étude. On y décrit d'abord l'évolution du produit intérieur brut (PIB) réel de l'industrie de la transformation alimentaire en relation avec les autres secteurs industriels. À cette étape de l'analyse, on apprend, entre autres, que la transformation alimentaire est relativement plus stable que les autres secteurs manufacturiers. Par la suite, on y énonce quelques paramètres, comme une demande interne plus stable et une plus faible sensibilité aux variations du coût de l'énergie, pouvant expliquer ce phénomène . En guise de conclusion, on y mentionne que l'industrie de la transformation alimentaire doit, tout en misant sur ses exportations pour continuer son développement économique, garder son marché interne fort afin que son cadre économique comporte moins d'incertitude que les autres secteurs industriels.

L'auteur tient à préciser que cette analyse est basée avant tout sur des données canadiennes, allant de 1971 à 1999. Lorsque cela fut possible, l'étude a été ramenée au niveau du Québec et de l'Ontario.

LA TRANSFORMATION DES ALIMENTS ET BOISSONS : UN SECTEUR IMPORTANT POUR L'ÉCONOMIE

L'industrie de la transformation alimentaire, couramment appelée « industrie des aliments et boissons », occupe une place importante dans plusieurs pays industrialisés. Au Québec, où elle accapare 12 % des emplois (contre 11 % en Ontario et près de 14 % au Canada), c'est le plus gros employeur du secteur manufacturier. Cette industrie contribue pour plus de 11 % au PIB manufacturier québécois (comparativement à 12 % en Ontario et à près de 13 % au Canada). Plus de 14 % des livraisons manufacturières sont attribuables aux aliments et boissons (comparativement à près de 12 % en Ontario et à plus de 14 % au Canada).

Agriculture, Pêcheries et Alimentation
Québec

Sur le plan des investissements faits au cours des 10 dernières années, 9 % des dépenses en immobilisations du secteur manufacturier québécois provenaient de la transformation alimentaire (ce qui correspond à peu de chose près au même ratio qu'en Ontario et au Canada). De la même manière, les exportations de l'industrie de la transformation alimentaire représentent, en excluant l'industrie de fabrication de matériel de transport[1], plus de 5 % des exportations du secteur manufacturier au cours de la même période (contre 6,5 % en Ontario et 8,1 % au Canada).

Ainsi, à partir des principaux agrégats économiques les plus couramment utilisés, il semble se dégager un constat indéniable, à savoir l'importance de l'industrie de la transformation alimentaire dans le développement du secteur manufacturier et du rôle qu'elle y joue. Parmi la vingtaine de grands secteurs manufacturiers, la transformation alimentaire occupe soit la première ou la deuxième place par rapport à la plupart des agrégats analysés ci-dessus.

Or, ces résultats, quoique intéressants en soi, montrent l'importance de la transformation alimentaire uniquement d'après un portrait sectoriel, en mettant en relation le poids du secteur de la transformation alimentaire sur l'ensemble du secteur manufacturier. Mais, qu'en est-il lorsque l'analyse explore la dimension temporelle? La transformation alimentaire garde-t-elle son dynamisme, son importance par rapport aux autres secteurs industriels? Se comporte-t-elle différemment dans le temps comparativement aux autres industries manufacturières? Supporte-elle mieux les chocs ou les récessions économiques?

Il semble, d'après les premiers résultats de cette étude, que l'industrie de la transformation alimentaire absorbe mieux les contrecoups, les différents phénomènes ou chocs exogènes qui viennent perturber l'économie que les autres industries manufacturières. La transformation alimentaire joue, en quelque sorte, un rôle de stabilisateur économique.

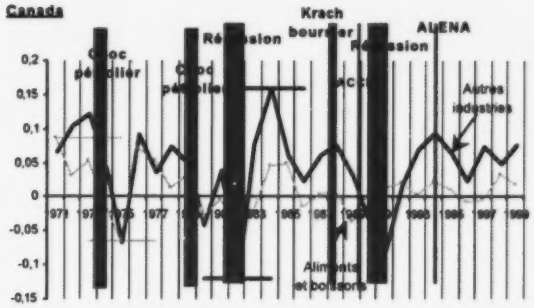
LA TRANSFORMATION DES ALIMENTS ET BOISSONS : DES CYCLES ÉCONOMIQUES RELATIVEMENT PLUS STABLES

D'après les données canadiennes concernant le PIB de l'industrie manufacturière, il semble que le secteur des aliments et boissons ait un comportement plus stable que l'ensemble des autres secteurs industriels. En effet, en analysant les variations annuelles du PIB au cours des 30 dernières années pour chacun des deux univers, on s'aperçoit que l'amplitude des cycles économiques (croissance et décroissance) est moins étendue dans le secteur de la transformation alimentaire. Les fluctuations du PIB des aliments et boissons se situent entre -7 % et 9 % comparativement à -13 % et 15 % pour l'ensemble des autres secteurs industriels. En termes plus techniques, l'écart type (mesure de dispersion des données d'une série) est plus faible pour les aliments et boissons (3,3 %) que pour les autres industries (6,1 %).

[1] L'industrie de fabrication de matériel de transport, qui se caractérise par de multiples contrats internationaux, vient ainsi hausser la valeur des exportations. C'est le cas notamment des industries de fabrication de véhicules automobiles, de matériel ferroviaire et de fabrication de produits aérospatiaux et de leurs pièces.

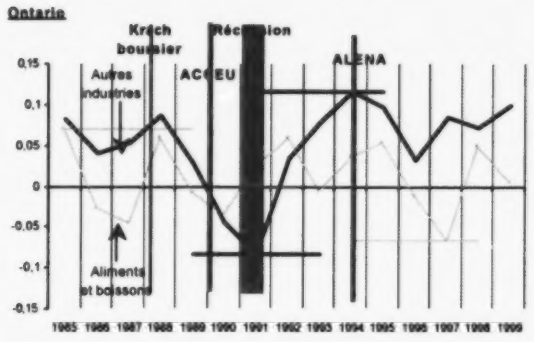
Bio Clips+

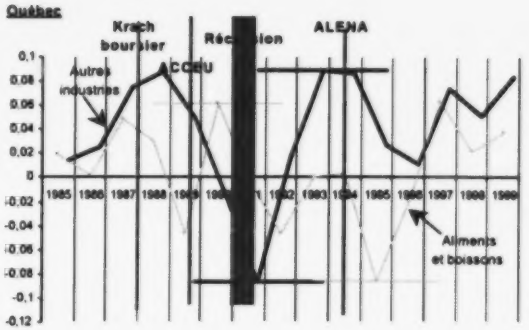
De plus, en juxtaposant à ces cycles économiques les différents phénomènes ou chocs exogènes qui ont eu lieu au cours de cette période, on remarque que la transformation alimentaire et les autres secteurs industriels réagissent différemment, sauf en ce qui concerne les chocs pétroliers, les flambées des prix du pétrole ayant frappé tant la transformation alimentaire[2] que les autres secteurs industriels. La profonde récession de 1981-1982 (hausse vertigineuse des taux d'intérêt et inflation) a touché plus lourdement les autres secteurs industriels. De même, la période 1990-1991 qui est marquée par des anticipations de l'inflation, des hausses des taux d'intérêt, des rationalisations et des restructurations, est caractérisée par un affaiblissement de l'activité économique beaucoup plus forte dans l'ensemble des autres industries. Cependant, la longue période de prospérité (1992 à 1999) a été plus avantageuse pour ce secteur industriel.



Le constat est le même en ce qui a trait au Québec et à l'Ontario où les résultats vont dans le même sens. Sur une période d'analyse plus courte (en raison de la plus faible disponibilité des données), l'étude montre que la transformation québécoise des aliments et boissons joue, en quelque sorte, un rôle de stabilisateur pour l'économie. Au Québec, les fluctuations du PIB de la transformation alimentaire oscillent entre - 9 % et 7 %, comparativement à -10 % et 8 % dans l'ensemble des autres secteurs industriels. En Ontario, les fluctuations du PIB de la transformation alimentaire se situent entre - 7 % et 8 %, comparativement à -11 % et 10 % dans l'ensemble des autres secteurs industriels.

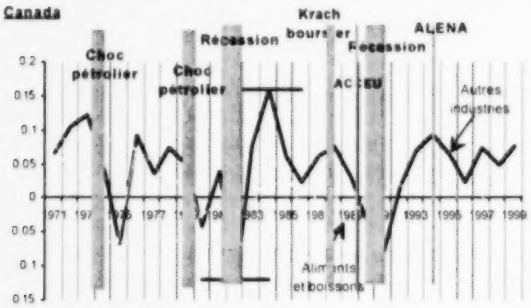
Il va sans dire que, si d'un côté les récessions « sectorielles » semblent plus prononcées dans l'ensemble des autres industries, les périodes de prospérité sont marquées par des taux de croissance économique plus élevés. Toutefois, la transformation alimentaire semble mieux absorber les chocs économiques que les autres industries. Cette industrie peut être considérée, en quelque sorte, comme une valeur sûre pour l'économie.





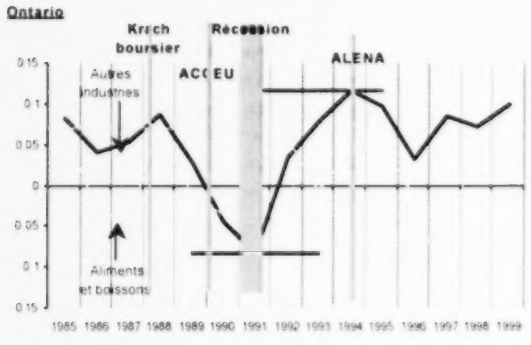
[2] La sensibilité de l'industrie de la transformation alimentaire face à une hausse des prix du pétrole peut se présenter de deux façons, soit directement par l'augmentation des coûts de l'énergie, soit indirectement par l'augmentation des coûts des achats d'intrants agricoles. Il faut dire que la production agricole est, selon toute vraisemblance, très dépendante des coûts de l'énergie et que le lien entre ce secteur primaire et la transformation alimentaire est très étroit.

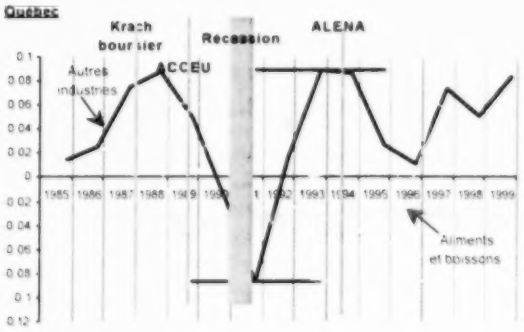
De plus, en juxtaposant à ces cycles économiques les différents phénomènes ou chocs exogènes qui ont eu lieu au cours de cette période, on remarque que la transformation alimentaire et les autres secteurs industriels réagissent différemment, sauf en ce qui concerne les chocs pétroliers, les flambées des prix du pétrole ayant frappé tant la transformation alimentaire[2] que les autres secteurs industriels. La profonde récession de 1981-1982 (hausse vertigineuse des taux d'intérêt et inflation) a touché plus lourdement les autres secteurs industriels. De même, la période 1990-1991 qui est marquée par des anticipations de l'inflation, des hausses des taux d'intérêt, des rationalisations et des restructurations, est caractérisée par un affaiblissement de l'activité économique beaucoup plus forte dans l'ensemble des autres industries. Cependant, la longue période de prospérité (1992 à 1999) a été plus avantageuse pour ce secteur industriel.



Le constat est le même en ce qui a trait au Québec et à l'Ontario où les résultats vont dans le même sens. Sur une période d'analyse plus courte (en raison de la plus faible disponibilité des données), l'étude montre que la transformation québécoise des aliments et boissons joue, en quelque sorte, un rôle de stabilisateur pour l'économie. Au Québec, les fluctuations du PIB de la transformation alimentaire oscillent entre - 9 % et 7 %, comparativement à -10 % et 8 % dans l'ensemble des autres secteurs industriels. En Ontario, les fluctuations du PIB de la transformation alimentaire se situent entre - 7 % et 8 %, comparativement à -11 % et 10 % dans l'ensemble des autres secteurs industriels.

Il va sans dire que, si d'un côté les récessions « sectorielles » semblent plus prononcées dans l'ensemble des autres industries, les périodes de prospérité sont marquées par des taux de croissance économique plus élevés. Toutefois, la transformation alimentaire semble mieux absorber les chocs économiques que les autres industries. Cette industrie peut être considérée, en quelque sorte, comme une valeur sûre pour l'économie.





[2] La sensibilité de l'industrie de la transformation alimentaire face à une hausse des prix du pétrole peut se présenter de deux façons, soit directement par l'augmentation des coûts de l'énergie, soit indirectement par l'augmentation des coûts des achats d'intrants agricoles. Il faut dire que la production agricole est, selon toute vraisemblance, très dépendante des coûts de l'énergie et que le lien entre ce secteur primaire et la transformation alimentaire est très étroit.

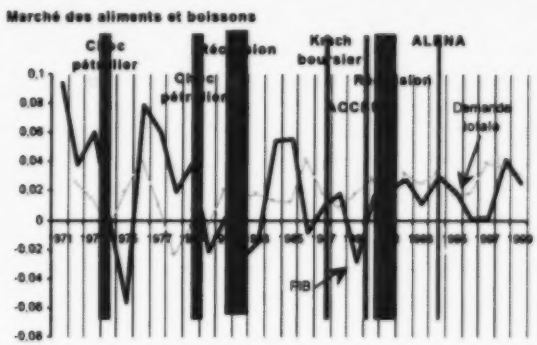
QUELQUES RAISONS SUSCEPTIBLES D'EXPLIQUER CETTE « STABILITÉ » DE LA TRANSFORMATION ALIMENTAIRE

1. UN MARCHÉ ALIMENTAIRE MOINS FLUCTUANT[3]

Le secteur manufacturier est directement lié aux grossistes, aux magasins de détail, aux marchés extérieurs et, dans le cas de certaines industries, aux achats gouvernementaux de biens spécifiques tels que des biens militaires, des avions, des hélicoptères, des voitures de métro et des camions. Or, une mauvaise performance économique dans ces marchés « finaux » devrait, selon toute vraisemblance, se répercuter directement sur les entreprises manufacturières.

Une demande alimentaire totale plus stable

D'après les données disponibles, il est possible de définir une demande totale de produits manufacturiers comprenant à la fois les dépenses personnelles en biens et les exportations[4] de produits manufacturiers, et ce, tant pour les produits alimentaires que pour les autres types de biens. La demande totale réelle est obtenue en éliminant les effets prix, c'est-à-dire en éliminant les effets de la hausse (inflation) ou de la baisse (déflation) des prix, ce qui correspond davantage à la quantité « physique » demandée.



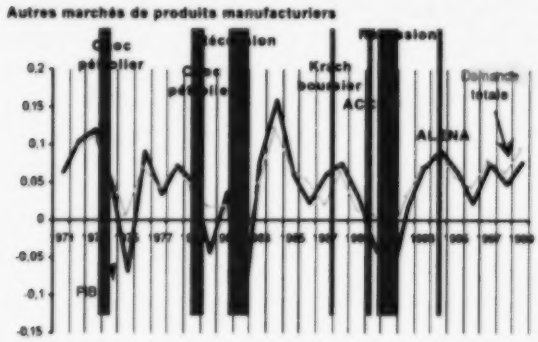
En juxtaposant sur un même graphique l'évolution de la demande totale réelle de biens et le PIB, il est possible de mesurer, du moins sommairement, la relation entre ce qui est vendu sur le marché (la demande) et ce qui est produit (l'offre).

Ainsi, il semble exister une relation entre l'évolution de la demande totale réelle et la croissance économique de l'industrie manufacturière. En effet, en analysant les variations de la demande totale réelle au cours des 30 dernières années, il est possible d'observer un lien entre la croissance réelle de la demande totale et celle du PIB, et ce, pour chacun des deux grands secteurs de l'étude.

[3] L'analyse dans cette section ne couvre que la sphère canadienne puisque la disponibilité des données ne permet pas d'étendre les résultats au niveau du Québec et de l'Ontario. Toutefois, il importe de mentionner que les résultats de cette étude peuvent, toutes choses étant égales par ailleurs, se transposer dans les deux provinces puisque celles-ci comptent pour près des deux tiers des livraisons de l'industrie de la transformation alimentaire canadienne et pour plus de 75 % des livraisons de l'ensemble des industries manufacturières canadiennes.

[4] Il est difficile d'obtenir sur une longue période des données fiables concernant les achats gouvernementaux de certains biens spécifiques (avion, hélicoptère, etc.). C'est pourquoi la « demande totale » définie dans le présent document est amputée d'une partie liée à ce type d'achats des gouvernements canadiens. Toutefois, nous pensons que les résultats de l'étude ne seraient pas très différents de ceux présentés ici.

À la première lecture de ces deux graphiques, un constat semble se dégager rapidement, à savoir que la relation entre la demande totale réelle et le PIB est plus étroite dans le marché des autres produits manufacturiers. Par contre, les fluctuations sur ce marché sont beaucoup plus prononcées que sur le marché des produits alimentaires. En période de récession, la demande des autres biens chute considérablement et en période de croissance, elle augmente plus rapidement.



En ce qui concerne le marché des aliments et boissons, la courbe de la demande totale réelle est beaucoup plus stable. En période de récession, cette demande reste ferme avec des croissances supérieures à 0 %. Ce n'est que durant les années 1973-1974 et 1978-1979 que la demande alimentaire réelle a subi une diminution, périodes où les prix des produits alimentaires ont connu des hausses vertigineuses (entre 10 % et 20 %, selon l'année).

Ainsi, une première analyse sommaire indique que le marché des aliments et boissons semble comporter un risque économique moins grand que les autres produits manufacturiers. Cette stabilité de la demande alimentaire, due plus particulièrement à une demande interne peu sensible aux variations marginales des prix, peut être un élément rassurant pour l'industrie de la transformation alimentaire, surtout dans les périodes économiques difficiles.

Intuitivement, il n'est pas très surprenant d'observer une demande alimentaire réelle plus stable que celle des autres produits manufacturiers. La composition et les facteurs qui caractérisent la demande totale sont différents pour chacun des deux types de marchés (produits alimentaires et non alimentaires).

Mis à part la croissance du revenu personnel disponible et des changements dans les prix relatifs, il semble, d'après certains experts du milieu, que la demande alimentaire dépend plus spécifiquement de l'évolution démographique, de la composition des ménages, des changements dans les habitudes alimentaires, des modes de vie et, bien sûr, de l'immigration puisque ces gens qui viennent de partout posent de nouveaux défis en matière de préférences et de nouveaux produits. Or, tous ces facteurs évoluent très lentement. Leurs effets se font sentir graduellement.

- **Un marché alimentaire canadien stable**

  L'analyse peut être poursuivie en décomposant la demande totale en demande interne et en exportations. Ce faisant, certains constats peuvent déjà être dégagés. Comme le montrent les deux graphiques suivants, la demande alimentaire interne (c'est-à-dire la demande alimentaire des Canadiens), est très stable dans le temps, comparativement à la demande interne des autres produits manufacturiers. En fait, en période de récession, le revenu personnel disponible tend à diminuer et, par voie de conséquence, les consommateurs semblent concentrer un peu plus leurs achats sur des produits essentiels tels que la nourriture.

Bio Clips

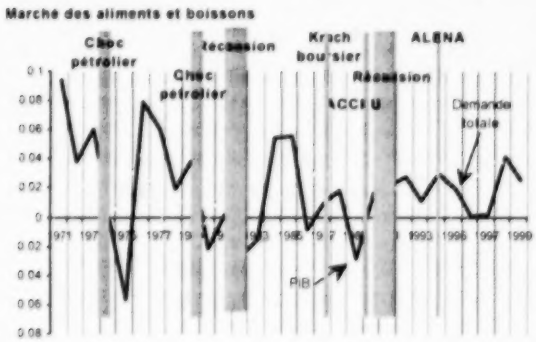
QUELQUES RAISONS SUSCEPTIBLES D'EXPLIQUER CETTE « STABILITÉ » DE LA TRANSFORMATION ALIMENTAIRE

1. UN MARCHÉ ALIMENTAIRE MOINS FLUCTUANT[3]

Le secteur manufacturier est directement lié aux grossistes, aux magasins de détail, aux marchés extérieurs et, dans le cas de certaines industries, aux achats gouvernementaux de biens spécifiques tels que des biens militaires, des avions, des hélicoptères, des voitures de métro et des camions. Or, une mauvaise performance économique dans ces marchés « finaux » devrait, selon toute vraisemblance, se répercuter directement sur les entreprises manufacturières.

Une demande alimentaire totale plus stable

D'après les données disponibles, il est possible de définir une demande totale de produits manufacturiers comprenant à la fois les dépenses personnelles en biens et les exportations[4] de produits manufacturiers, et ce, tant pour les produits alimentaires que pour les autres types de biens. La demande totale réelle est obtenue en éliminant les effets prix, c'est-à-dire en éliminant les effets de la hausse (inflation) ou de la baisse (déflation) des prix, ce qui correspond davantage à la quantité « physique » demandée.



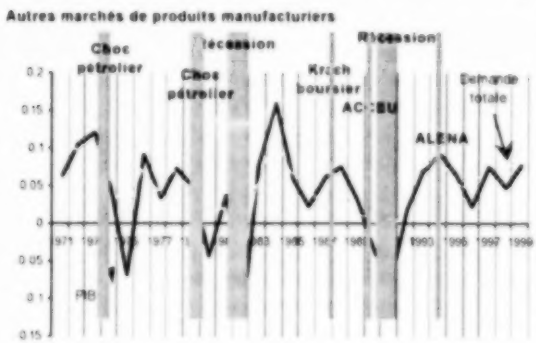
En juxtaposant sur un même graphique l'évolution de la demande totale réelle de biens et le PIB, il est possible de mesurer, du moins sommairement, la relation entre ce qui est vendu sur le marché (la demande) et ce qui est produit (l'offre).

Ainsi, il semble exister une relation entre l'évolution de la demande totale réelle et la croissance économique de l'industrie manufacturière. En effet, en analysant les variations de la demande totale réelle au cours des 30 dernières années, il est possible d'observer un lien entre la croissance réelle de la demande totale et celle du PIB, et ce, pour chacun des deux grands secteurs de l'étude.

[3] L'analyse dans cette section ne couvre que la sphère canadienne puisque la disponibilité des données ne permet pas d'étendre les résultats au niveau du Québec et de l'Ontario. Toutefois, il importe de mentionner que les résultats de cette étude peuvent, toutes choses étant égales par ailleurs, se transposer dans les deux provinces puisque celles-ci comptent pour près des deux tiers des livraisons de l'industrie de la transformation alimentaire canadienne et pour plus de 75 % des livraisons de l'ensemble des industries manufacturières canadiennes.

[4] Il est difficile d'obtenir sur une longue période des données fiables concernant les achats gouvernementaux de certains biens spécifiques (avion, hélicoptère, etc.). C'est pourquoi la « demande totale » définie dans le présent document est amputée d'une partie liée à ce type d'achats des gouvernements canadiens. Toutefois, nous pensons que les résultats de l'étude ne seraient pas très différents de ceux présentés ici.

À la première lecture de ces deux graphiques, un constat semble se dégager rapidement, à savoir que la relation entre la demande totale réelle et le PIB est plus étroite dans le marché des autres produits manufacturiers. Par contre, les fluctuations sur ce marché sont beaucoup plus prononcées que sur le marché des produits alimentaires. En période de récession, la demande des autres biens chute considérablement et en période de croissance, elle augmente plus rapidement.



En ce qui concerne le marché des aliments et boissons, la courbe de la demande totale réelle est beaucoup plus stable. En période de récession, cette demande reste ferme avec des croissances supérieures à 0 %. Ce n'est que durant les années 1973-1974 et 1978-1979 que la demande alimentaire réelle a subi une diminution, périodes où les prix des produits alimentaires ont connu des hausses vertigineuses (entre 10 % et 20 %, selon l'année).

Ainsi, une première analyse sommaire indique que le marché des aliments et boissons semble comporter un risque économique moins grand que les autres produits manufacturiers. Cette stabilité de la demande alimentaire, due plus particulièrement à une demande interne peu sensible aux variations marginales des prix, peut être un élément rassurant pour l'industrie de la transformation alimentaire, surtout dans les périodes économiques difficiles.

Intuitivement, il n'est pas très surprenant d'observer une demande alimentaire réelle plus stable que celle des autres produits manufacturiers. La composition et les facteurs qui caractérisent la demande totale sont différents pour chacun des deux types de marchés (produits alimentaires et non alimentaires).

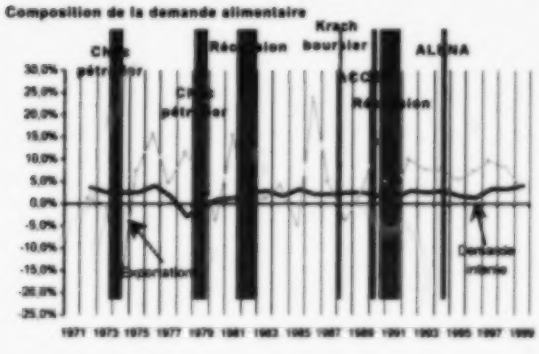
Mis à part la croissance du revenu personnel disponible et des changements dans les prix relatifs, il semble, d'après certains experts du milieu, que la demande alimentaire dépend plus spécifiquement de l'évolution démographique, de la composition des ménages, des changements dans les habitudes alimentaires, des modes de vie et, bien sûr, de l'immigration puisque ces gens qui viennent de partout posent de nouveaux défis en matière de préférences et de nouveaux produits. Or, tous ces facteurs évoluent très lentement. Leurs effets se font sentir graduellement.

- **Un marché alimentaire canadien stable**

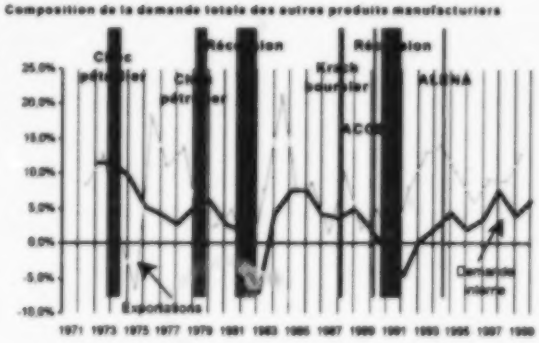
  L'analyse peut être poursuivie en décomposant la demande totale en demande interne et en exportations. Ce faisant, certains constats peuvent déjà être dégagés. Comme le montrent les deux graphiques suivants, la demande alimentaire interne (c'est-à-dire la demande alimentaire des Canadiens), est très stable dans le temps, comparativement à la demande interne des autres produits manufacturiers. En fait, en période de récession, le revenu personnel disponible tend à diminuer et, par voie de conséquence, les consommateurs semblent concentrer un peu plus leurs achats sur des produits essentiels tels que la nourriture.

Bio Clips+

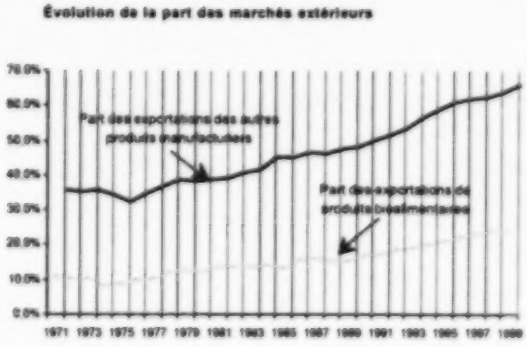
Quant aux exportations, les fluctuations sont présentes dans les deux types de marchés (alimentaire et non alimentaire). Il faut dire que la corrélation entre les exportations et le taux de change est très grande, peu importe le type de produit. De plus, le marché extérieur est voué à de fortes concurrences, amenant un élément d'incertitude plus grand.



En dehors du fait que les caractéristiques des demandes totales sont différentes pour les deux types de marchés analysés (celui des produits alimentaires et celui des autres produits manufacturiers), un autre élément semble déterminant quant à la stabilité de la transformation alimentaire. L'importance du marché interne comparativement au marché externe peut expliquer en bonne partie la stabilité dans l'industrie. Plus la dépendance envers le marché extérieur est grande, plus l'industrie manufacturière semble vouée aux soubresauts de l'économie externe.

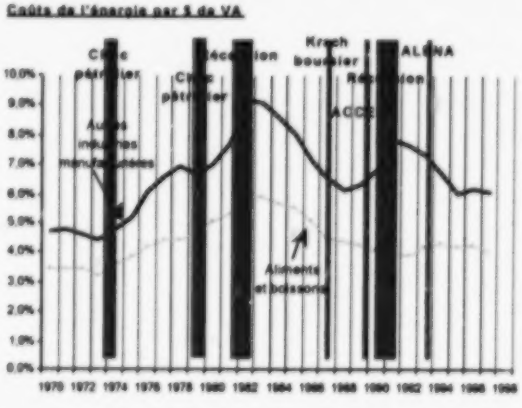


Comme le montre le graphique suivant, la part des ventes destinées au marché extérieur est plus grande dans les autres industries manufacturières et cet écart s'est accentué au cours de la période 1971-1999. En 1971, les exportations réelles comptaient pour 31 % du marché des autres industries manufacturières (contre 11 % pour la transformation alimentaire). En 1999, c'était plus de 60 % du marché qui provenait de l'international (contre 24 % pour la transformation alimentaire). Ainsi, l'industrie de la transformation des autres produits manufacturiers contient un élément d'incertitude plus élevé que la transformation alimentaire et cette dépendance par rapport aux marchés extérieurs est de plus en plus grande.



2. UNE SENSIBILITÉ PLUS FAIBLE AUX VARIATIONS DU COÛT DE L'ÉNERGIE

Un autre élément qui explique cette stabilité est que l'industrie de la transformation des aliments et boissons semble être directement moins sensible aux variations du coût de l'énergie que l'ensemble des autres secteurs industriels.



En effet, selon le graphique suivant, le coût de l'énergie par dollar de valeur ajoutée (VA) est relativement plus stable dans le temps pour la transformation alimentaire que pour les autres secteurs industriels. À l'exception de la période 1980-1985, où les prix du pétrole ont atteint des sommets inégalés, le coût de l'énergie se situerait entre 3,2 % et 4,7 % de la valeur ajoutée pour la transformation alimentaire. Par contre, ce coût oscillerait entre 4,4 % et 7,9 % dans les industries autres qu'alimentaires. Il y a une tendance à la hausse en ce qui concerne l'importance du coût de l'énergie pour les industries autres qu'alimentaires. Il faut dire que le secteur des autres industries inclut des sous-groupes qui nécessitent beaucoup d'électricité et de pétrole tels que l'industrie de fabrication du papier et l'industrie de première transformation des métaux.

À la lumière des calculs faits pour le Québec et l'Ontario, il semble que les résultats sont sensiblement les mêmes pour les deux provinces, à savoir que l'industrie de la transformation alimentaire est moins sensible aux variations du coût de l'énergie que les autres secteurs industriels.

CONCLUSION

À partir d'une première analyse sommaire, un constat se dégage : l'industrie de la transformation alimentaire évolue dans un cadre économique plus stable que les autres secteurs industriels. Le fait que la demande alimentaire interne, qui est très stable en soi, soit une composante importante du marché de l'industrie, conjugué au fait que cette industrie ait une sensibilité relativement plus faible devant les changements des coûts de l'énergie, semble expliquer, du moins en partie, la stabilité économique de la transformation alimentaire. Cette industrie évolue dans un cadre économique voué à moins d'incertitude que les autres secteurs industriels.

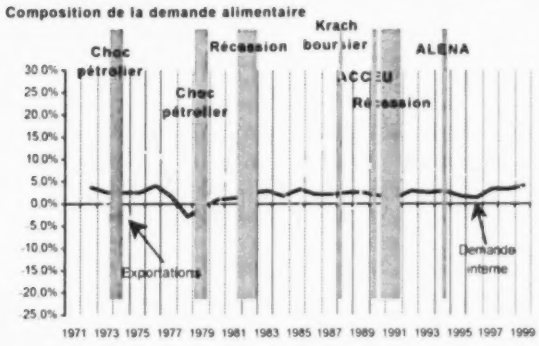
Toutefois, comme l'industrie de la transformation alimentaire doit miser sur le marché extérieur pour se développer, elle doit garder des assises internes fortes pour conserver une certaine stabilité. Concilier le marché interne avec le marché externe, même si celui-ci est moins stabilisant, peut représenter un atout indispensable pour l'industrie.

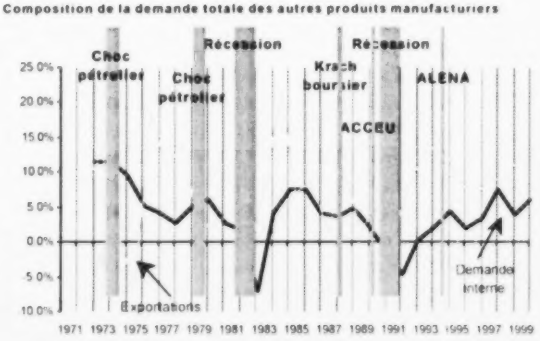
Il est important de mentionner que la présente analyse constitue un premier constat où seuls quelques phénomènes sont mis en relation. Une étude plus approfondie concernant l'importance des facteurs qui expliquent cette stabilité pourrait être réalisée. D'autres facteurs pourraient même y être ajoutés tels que les changements technologiques, les ententes commerciales ainsi que des facteurs internes comme la rationalisation (le nombre d'entreprises de transformation alimentaire a diminué considérablement au cours des 30 dernières années, ce qui n'est pas le cas pour l'ensemble des autres secteurs industriels). De plus, l'étude pourrait être élargie pour mettre en relief le lien étroit entre le secteur de la production agricole et celui de la transformation alimentaire, ce qui pourrait apporter un autre éclairage sur cette stabilité. Bref, ces nouvelles études pourraient mesurer de façon empirique les effets de chacun des facteurs qui expliquent cette stabilité.

Rédaction : Mario Beaulieu

(418) 380-2101 poste 3274
Direction des études économiques et d'appui aux filières

Quant aux exportations, les fluctuations sont présentes dans les deux types de marchés (alimentaire et non alimentaire). Il faut dire que la corrélation entre les exportations et le taux de change est très grande, peu importe le type de produit. De plus, le marché extérieur est voué à de fortes concurrences, amenant un élément d'incertitude plus grand.





En dehors du fait que les caractéristiques des demandes totales sont différentes pour les deux types de marchés analysés (celui des produits alimentaires et celui des autres produits manufacturiers), un autre élément semble déterminant quant à la stabilité de la transformation alimentaire. L'importance du marché interne comparativement au marché externe peut expliquer en bonne partie la stabilité dans l'industrie. Plus la dépendance envers le marché extérieur est grande, plus l'industrie manufacturière semble vouée aux soubresauts de l'économie externe.

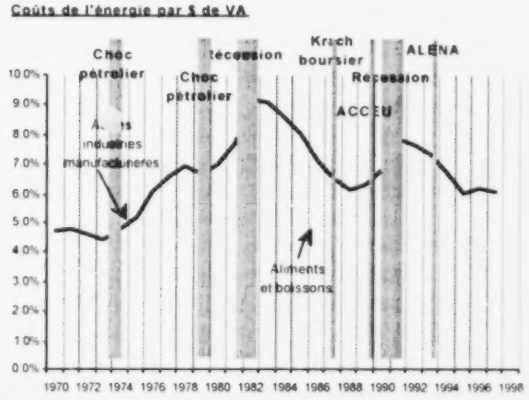
Comme le montre le graphique suivant, la part des ventes destinées au marché extérieur est plus grande dans les autres industries manufacturières et cet écart s'est accentué au cours de la période 1971-1999. En 1971, les exportations réelles comptaient pour 31 % du marché des autres industries manufacturières (contre 11 % pour la transformation alimentaire). En 1999, c'était plus de 60 % du marché qui provenait de l'international (contre 24 % pour la transformation alimentaire). Ainsi, l'industrie de la transformation des autres produits manufacturiers contient un élément d'incertitude plus élevé que la transformation alimentaire et cette dépendance par rapport aux marchés extérieurs est de plus en plus grande.

Bio Clips

2. UNE SENSIBILITÉ PLUS FAIBLE AUX VARIATIONS DU COÛT DE L'ÉNERGIE

Un autre élément qui explique cette stabilité est que l'industrie de la transformation des aliments et boissons semble être directement moins sensible aux variations du coût de l'énergie que l'ensemble des autres secteurs industriels.

En effet, selon le graphique suivant, le coût de l'énergie par dollar de valeur ajoutée (VA) est relativement plus stable dans le temps pour la transformation alimentaire que pour les autres secteurs industriels. À l'exception de la période 1980-1985, où les prix du pétrole ont atteint des sommets inégalés, le coût de l'énergie se situerait entre 3,2 % et 4,7 % de la valeur ajoutée pour la transformation alimentaire. Par contre, ce coût oscillerait entre 4,4 % et 7,9 % dans les industries autres qu'alimentaires. Il y a une tendance à la hausse en ce qui concerne l'importance du coût de l'énergie pour les industries autres qu'alimentaires. Il faut dire que le secteur des autres industries inclut des sous-groupes qui nécessitent beaucoup d'électricité et de pétrole tels que l'industrie de fabrication du papier et l'industrie de première transformation des métaux.



À la lumière des calculs faits pour le Québec et l'Ontario, il semble que les résultats sont sensiblement les mêmes pour les deux provinces, à savoir que l'industrie de la transformation alimentaire est moins sensible aux variations du coût de l'énergie que les autres secteurs industriels.

Conclusion

À partir d'une première analyse sommaire, un constat se dégage : l'industrie de la transformation alimentaire évolue dans un cadre économique plus stable que les autres secteurs industriels. Le fait que la demande alimentaire interne, qui est très stable en soi, soit une composante importante du marché de l'industrie, conjugué au fait que cette industrie ait une sensibilité relativement plus faible devant les changements des coûts de l'énergie, semble expliquer, du moins en partie, la stabilité économique de la transformation alimentaire. Cette industrie évolue dans un cadre économique voué à moins d'incertitude que les autres secteurs industriels.

Toutefois, comme l'industrie de la transformation alimentaire doit miser sur le marché extérieur pour se développer, elle doit garder des assises internes fortes pour conserver une certaine stabilité. Concilier le marché interne avec le marché externe, même si celui-ci est moins stabilisant, peut représenter un atout indispensable pour l'industrie.

Il est important de mentionner que la présente analyse constitue un premier constat où seuls quelques phénomènes sont mis en relation. Une étude plus approfondie concernant l'importance des facteurs qui expliquent cette stabilité pourrait être réalisée. D'autres facteurs pourraient même y être ajoutés tels que les changements technologiques, les ententes commerciales ainsi que des facteurs internes comme la rationalisation (le nombre d'entreprises de transformation alimentaire a diminué considérablement au cours des 30 dernières années, ce qui n'est pas le cas pour l'ensemble des autres secteurs industriels). De plus, l'étude pourrait être élargie pour mettre en relief le lien étroit entre le secteur de la production agricole et celui de la transformation alimentaire, ce qui pourrait apporter un autre éclairage sur cette stabilité. Bref, ces nouvelles études pourraient mesurer de façon empirique les effets de chacun des facteurs qui expliquent cette stabilité.

Rédaction : Mario Beaulieu

(418) 380-2101 poste 3274
Direction des études économiques et d'appui aux filières

Bio Clips+

Direction générale des affaires régionales

Direction générale des pêches et de l'aquaculture commerciales

Direction générale de l'alimentation

Direction générale des politiques agroalimentaires

Direction générale de la formation, de l'agroenvironnement et des technologies

DÉJÀ PARUS...

Vol. 3, Nº 1 :	Mars 2000	Investissements en transformation alimentaire : un effort soutenu
Vol. 3, Nº 2 :	Juin 2000	Leaders en transformation alimentaire : quelles sont leurs stratégies ?
Vol. 3, Nº 3 :	Septembre 2000	Les tendances qui conditionnent le secteur de la restauration
Vol. 3, Nº 4 :	Novembre 2000	Qu'y a-t-il dans l'assiette de nos voisins ?
Vol. 4, Nº 1 :	Janvier 2001	La charcuterie au Québec : quelques points de repère
Vol. 4, Nº 2 :	Mars 2001	Spécial Sial Écho des tendances dans le secteur agroalimentaire
Vol. 4, Nº 3 :	Mai 2001	Les stratégies d'internationalisation dans la transformation alimentaire au Québec : une analyse de cas
Vol. 4, Nº 4 :	Octobre 2001	Agroalimentaire : fusions et acquisitions des raisons et des impacts
Vol. 5, Nº 1 :	Février 2002	Les services alimentaires : un menu diversifié à découvrir
Vol. 5, Nº 2 :	Avril 2002	Transformation alimentaire et exportation : un duo gagnant
Vol. 5, Nº 3 :	Juin 2002	Alimentation : le profil du consommateur et de ses habitudes
Vol. 5, Nº 4 :	Décembre 2002	Intégration et coordination verticales dans la distribution alimentaire : les expériences d'intervenants majeurs

Bioclips + est produit par :

Direction des études économiques et d'appui aux filières
200, chemin Sainte-Foy, 10e étage
Québec (Québec) G1R 4X6
Téléphone : (418) 380-2101 Télécopieur : (418) 380-2164
Courriel : deeaf@agr.gouv.qc.ca
Internet : http://www.agr.gouv.qc.ca/ae/publicat/promo/p_promo.html

Dépôt légal
Bibliothèque nationale du Québec
ISSN 1480-2120
03-0125